

REPUBLIQUE DU CAMEROUN
Paix – Travail – Patrie

MINISTERE DE L'ECONOMIE, DE LA PLANIFICATION
ET DE L'AMENAGEMENT DU TERRITOIRE

COMITE TECHNIQUE DE SUIVI
DES PROGRAMMES ECONOMIQUES

PROJET FILETS SOCIAUX ADAPTATIFS ET
D'INCLUSION ÉCONOMIQUE



REPUBLIC OF CAMEROON
Peace – Work – Fatherland

MINISTRY OF ECONOMY, PLANNING AND
REGIONAL DEVELOPMENT

TECHNICAL FOLLOW UP COMMITTEE
FOR ECONOMIC PROGRAMS

ADAPTIVE SAFETY NETS AND
ECONOMIC INCLUSION PROJECT

PLAN D'AFFAIRES

Impact des nouvelles technologies sur la
reparation automobile

KAMGA DASSI EMMANUEL JUNIOR

SOMMAIRE

SOMMAIRE.....	1
INTRODUCTION.....	2
0-RESUME OPERATIONNEL.....	2
1-PRESENTATION DU PROMOTEUR ET DE L'ENTREPRISE.....	4
1.1-PRESENTATION DU PROMOTEUR ET DE SES ASSOCIES.....	4
1.2-PRESENTATION DE L'ENTREPRISE ET DU PROJET.....	5
2-LE MARCHE CIBLE DE MON ENTREPRISE.....	6
2.1-PRESENTATION PRODUIT ET/OU SERVICES.....	8
2.2-LE MARCHE CIBLE.....	9
3-PLAN MARKETING(LES 4P).....	10
4-PLAN DES OPERATIONS.....	13
4.1-PLAN ENVIRONNEMENTAL.....	16
5-RESSOURCES HUMAINES.....	19
6-FORMALISATION DE L'ENTREPRISE.....	21
7-PLAN DE FINANCE ET GESTION DES RISQUES.....	23
7.1-SITUATION FINANCIERE ACTUELLE DE L'ENTREPRISE.....	23
7.2-CAPITAL ET FOND DE DEMARRAGE	24
7.3-PROJECTION DES REVENUS,COUTS ET PROFITS DE L'ENTREPRISE...	26
7.4-PLAN DE MISE EN ŒUVRE.....	32
7.5-GESTION DES RISQUES.....	36

• RESUME OPERATIONNEL

0.1 Fiche Signalétique

Dénomination de l'entreprise	EMMANUEL AUTO
Statut juridique	AGR
Date de création de l'entreprise	05/05/2023
Numéro RCCM	informel
Localisation géographique	Yaounde-Tsinga
Nom et Prénoms du Promoteur (DG)	Kamga Dassi Emmanuel Junior
Contacts email / téléphone	Kamgajunior778@gmail.com
Secteur d'activité / Industrie	Service automobile
Produits / services de l'entreprise objet du PA	Reparation de vehicule
Nombre d'employés	2
Montant du capital	500000
Chiffre d'affaires réalisé en 2023	5160000
Investissement attendu	12000000

0.1 Résumé du projet

Aperçu de l'Entreprise

EMMANUEL AUTO est une entreprise située à Yaoundé, spécialisée dans la réparation et l'entretien de véhicules modernes. Son objectif principal est de répondre à la demande croissante en services de qualité dans un secteur en pleine évolution au Cameroun. L'entreprise adopte une approche axée sur l'innovation, la durabilité et la satisfaction client.

Propriétaires

L'entreprise est dirigée par **Kamga Dassi Emmanuel Junior**, un étudiant de 21 ans en mécanique à l'École Nationale Supérieure Polytechnique de Douala, avec plus de 3 ans d'expérience dans la réparation automobile. Il est épaulé par **Dassi Luc**, 20 ans, spécialiste en gestion des opérations et approvisionnement. Ensemble, ils apportent une expertise technique et une gestion efficace à l'entreprise.

Services

EMMANUEL AUTO propose une large gamme de services, notamment :

1. **Réparation mécanique** : Diagnostic avancé, réparations de moteurs, transmissions, systèmes de freinage.

-
2. **Réparation électronique** : Analyse et réparation de systèmes électroniques modernes, y compris capteurs et calculateurs.
 3. **Entretien préventif** : Changements d'huile, vérifications des fluides, remplacement de filtres.
 4. **Conseils et suivi client** : Consultation et rappels d'entretien pour prolonger la durée de vie des véhicules.

Avantages Concurrentiels

- **Technologie et innovation** : Utilisation d'outils de diagnostic avancés pour des réparations précises et rapides.
- **Qualité des services** : Formation continue du personnel et utilisation de pièces d'origine garantissent des réparations fiables.
- **Approche écologique** : Recyclage des pièces usagées et adoption de pratiques respectueuses de l'environnement.
- **Service client exceptionnel** : Programmes de fidélité, suivi personnalisé et environnement professionnel accueillant.

Performances Opérationnelles

En 2024, Emmanuel Auto a enregistré un chiffre d'affaires de 5,500,000 FCFA, soit une croissance de 6,6 % par rapport à 2023. Le bénéfice net s'élève à 2,200,000 FCFA avec une marge bénéficiaire de 10 %. L'entreprise affiche un taux de satisfaction client de 85 %, témoignant de la qualité et de la rapidité des services.

Situation Financière

L'entreprise prévoit un chiffre d'affaires de 73,250,000 FCFA pour 2025, avec une croissance annuelle de 20 % sur trois ans, atteignant 105,480,000 FCFA en 2027. Elle bénéficie d'une subvention de 12,000,000 FCFA, destinée à l'acquisition d'équipements modernes, au recrutement de personnel et à des campagnes marketing, renforçant ainsi sa capacité à répondre à la demande croissante.

Avec une vision de leadership dans le secteur de la réparation automobile au Cameroun, Emmanuel Auto se positionne comme un acteur clé, combinant expertise technique, innovation et engagement envers la satisfaction client.

1-PRESENTATION DU PROMOTEUR ET DE L'ENTREPRISE

1.1- PRÉSENTATION DU PROMOTEUR ET DE SES ASSOCIES

Promoteur : kamga dassi emmanuel junior

- **Profil** : kamga dassi emmanuel junior est un étudiant à l'école nationale supérieure polytechnique de Douala niveau 4 filière mécatronique âgé de 21 ans, célibataire et sans enfants. Passionné par l'automobile, avec une expérience de plus de 3 ans dans le secteur de la réparation de véhicules, il a acquis une expertise solide à travers divers postes dans des ateliers de réparation renommés.
- **Vision** : Sa vision est de transformer le secteur de la réparation automobile au Cameroun en offrant des services de haute qualité, basés sur l'innovation et la satisfaction client.
- **Rôle** : En tant que promoteur, il est responsable de la direction stratégique de l'entreprise, de la gestion des opérations quotidiennes et du développement des relations avec les clients et les fournisseurs.

Associé : Dassi Luc

- **Profil** : Dassi Luc est un jeune âgé de 20 ans, célibataire et sans enfants, possède une expertise en gestion des opérations, vente de pièces de rechange. Avec 2 d'expérience dans l'industrie.
- **Compétences** : Il excelle dans la gestion des stocks et l'approvisionnement, garantissant ainsi que l'atelier dispose toujours des pièces nécessaires pour effectuer des réparations rapidement.
- **Rôle** : En tant qu'associé, il est chargé de la gestion des opérations de l'atelier et de l'optimisation des processus, afin de garantir des services efficaces et de qualité.

1.2- PRÉSENTATION DE L'ENTREPRISE ET DU PROJET

Mission: Notre mission est d'offrir des services de réparation automobile de haute qualité, en utilisant les technologies les plus avancées et en mettant l'accent sur la satisfaction totale de nos clients. Nous nous engageons à maintenir les plus hauts standards de professionnalisme, de sécurité et de durabilité dans toutes nos activités, tout en contribuant au développement durable du secteur automobile au Cameroun.

Vision: Devenir le leader reconnu dans le secteur de la réparation automobile au Cameroun, dans 3 ans.

Activités de l'entreprise:

EMMANUEL AUTO se spécialise dans une gamme variée de services destinés à répondre aux besoins des clients et à assurer le bon fonctionnement et la sécurité des véhicules modernes. Voici une description détaillée des principales activités de l'entreprise :

1. Services de Réparation Mécanique

- **Diagnostic Mécanique** : Utilisation d'outils de diagnostic avancés pour identifier les problèmes mécaniques des véhicules.
- **Réparations Mécaniques** : Intervention sur les systèmes moteurs, de transmission, de freinage, et de suspension pour effectuer des réparations nécessaires.
- **Entretien Préventif** : Réalisation de services d'entretien réguliers, comme les changements d'huile, les remplacements de filtres, et les vérifications des fluides.

2. Services de Réparation Électronique

- **Diagnostic Électronique** : Analyse des systèmes électroniques des véhicules modernes, y compris les systèmes de gestion moteur et les dispositifs d'assistance à la conduite.
- **Réparations Électroniques** : Réparation ou remplacement des composants électroniques défectueux, tels que les capteurs, les calculateurs, et les systèmes de navigation.

3. Conseils et Suivi Client

- **Consultation** : Offrir des conseils aux clients sur l'entretien de leurs véhicules et sur les meilleures pratiques pour prolonger la durée de vie de leur automobile.
- **Suivi Régulier** : Proposer des rappels pour les entretiens réguliers afin d'assurer le bon état de fonctionnement des véhicules.

Le projet:

Le projet de l'entreprise EMMANUEL AUTO vise à répondre à la demande croissante de services de qualité dans un secteur en pleine évolution au Cameroun.

Objectifs du projet:

Le projet de l'entreprise EMMANUEL AUTO vise à offrir des services de haute qualité et à établir une réputation solide dans le secteur. Les objectifs incluent la fourniture de réparations précises grâce à l'utilisation de pièces d'origine, la formation continue des techniciens, et l'amélioration de la satisfaction client. L'entreprise s'engage également à adopter des pratiques durables et à diversifier ses services, notamment pour les véhicules électriques et hybrides, afin de répondre aux besoins croissants du marché automobile local.

Analyse SWOT du promoteur

Forces	Faiblesses
• Expertise et expérience dans le secteur • Réseau de contacts solide • Réputation établie pour la qualité des projets	• Dépendance à un marché spécifique • Ressources financières limitées

Opportunités	Menaces
- Technologies Innovantes - Services Écologiques	- Concurrence accrue - Fluctuations Économiques

Analyse SWOT de l'entreprise

Forces	Faiblesses
- Équipe compétente et expérimentée - Capacité d'innovation	- Manque de financement pour le développement - Manque d'équipement spécialisé
Opportunités	Menaces
- Croissance du marché automobile - partenariat avec des fournisseurs.	- fluctuations économiques. - Concurrence accrue - Risques environnementaux

2. LE MARCHÉ CIBLE DE MON ENTREPRISE

2.1- PRESENTATION DES PRODUITS ET/OU SERVICES

Aperçu du problème identifié (la demande)

Le marché de la réparation automobile au Cameroun fait face à plusieurs défis qui créent une demande croissante pour des services de qualité. Parmi les problèmes identifiés, on trouve :

1. **Augmentation du Parc Automobile** : Avec la croissance de la population et l'urbanisation, le nombre de véhicules sur les routes augmente rapidement, entraînant une demande accrue pour des services de réparation et d'entretien. De nombreux propriétaires de véhicules cherchent des ateliers fiables pour maintenir leurs véhicules en bon état.
2. **Manque de Compétence dans le Secteur** : De nombreux ateliers de réparation n'offrent pas toujours des services de qualité professionnelle, ce qui conduit à des insatisfactions client. Les clients sont à la recherche d'ateliers qui peuvent garantir des réparations durables et efficaces, tout en respectant les normes de sécurité.
3. **Complexité des Véhicules Modernes** : Les véhicules modernes sont de plus en plus équipés de technologies avancées, nécessitant des compétences spécifiques pour leur

diagnostic et leur réparation. Il existe une demande croissante pour des services spécialisés dans les systèmes électroniques et les technologies de pointe.

4. **Préoccupations Environnementales** : Avec une sensibilisation accrue aux enjeux environnementaux, les clients recherchent des ateliers qui adoptent des pratiques durables, comme le recyclage des pièces et l'utilisation de produits écologiques.

Description de la solution (l'offre)

Pour répondre aux besoins identifiés sur le marché de la réparation automobile au Cameroun, notre entreprise propose une offre complète et diversifiée de services de réparation et d'entretien de véhicules. Voici les principaux composants de notre offre :

1. Services de Réparation Mécanique

- **Diagnostic Mécanique Avancé** : Utilisation d'outils de diagnostic modernes pour identifier rapidement et précisément les problèmes mécaniques.
- **Réparer et Remplacer des Composants** : Interventions sur les moteurs, transmissions, systèmes de freinage, et suspensions, en utilisant des pièces d'origine pour garantir la qualité des réparations.

2. Services de Réparation Électronique

- **Diagnostic Électronique** : Analyse des systèmes électroniques des véhicules modernes, y compris les capteurs, calculateurs, et dispositifs d'assistance à la conduite.
- **Réparations Électroniques** : Remplacement et réparation des composants électroniques défectueux, garantissant le bon fonctionnement des systèmes avancés

2.2- LE MARCHE CIBLE

Description du secteur d'activité et de ses tendances

Le secteur de la réparation automobile au Cameroun est en pleine expansion, soutenu par une augmentation constante du parc automobile et une demande croissante de services de qualité. Selon les études menées par **l'institut nationale de la statistique au Cameroun (INS)**, la branche du commerce et réparation des véhicules a observé une croissance de **3,6%** en **2023** contre **3,1%** en **2022**. Les tendances clés incluent :

- **Croissance du Parc Automobile** : Avec l'urbanisation et l'augmentation du pouvoir d'achat, de plus en plus de ménages acquièrent des véhicules. Cela entraîne une demande accrue pour des services de réparation et d'entretien.
- **Technologie Avancée** : Les véhicules modernes intègrent des technologies complexes, ce qui nécessite des compétences spécialisées. Les ateliers doivent s'adapter en investissant dans des outils de diagnostic avancés et en formant leur personnel.

Facteurs environnementaux influençant directement l'évolution du secteur

Plusieurs facteurs environnementaux impactent l'évolution du secteur de la réparation automobile :

1. **Réglementations Gouvernementales** : Des lois sur la sécurité routière et des normes environnementales de plus en plus strictes obligent les ateliers à se conformer à des exigences spécifiques, influençant ainsi leur fonctionnement et leurs investissements.
2. **Évolution Technologique** : L'innovation rapide dans le secteur automobile, notamment avec l'essor des véhicules électriques et hybrides, nécessite des adaptations dans les services proposés par les ateliers de réparation.
3. **Sensibilisation Écologique** : Les préoccupations croissantes concernant le changement climatique et la pollution incitent les consommateurs à privilégier des services de réparation respectueux de l'environnement.
4. **Dynamique Économique** : La situation économique globale, y compris les fluctuations des prix des carburants et des pièces de rechange, peut influencer les décisions d'achat des consommateurs et leurs choix de services.

Taille du marché et segments cibles

La taille du marché de la réparation automobile au Cameroun est considérable, avec des millions de véhicules en circulation. Voici un aperçu des segments cibles :

1. **Propriétaires de Véhicules Particuliers** : Les automobilistes individuels qui recherchent des services de réparation et d'entretien réguliers pour leurs véhicules.
2. **Flottes d'Entreprises** : Les entreprises disposant de flottes de véhicules (taxis, transporteurs, entreprises de livraison) qui ont besoin de services fiables et réguliers pour maintenir leurs opérations.
3. **Véhicules Électriques et Hybrides** : Un segment en croissance, avec une demande croissante pour des services spécialisés de réparation et d'entretien de véhicules électriques.
4. **Clients Soucieux de l'Environnement** : Les consommateurs qui privilégient les ateliers adoptant des pratiques durables et respectueuses de l'environnement.

Analyse de la concurrence

Concurrence Indirecte et produits substitués

Dans le secteur de la réparation automobile au Cameroun, il est essentiel d'analyser non seulement la concurrence directe, mais aussi la concurrence indirecte et les produits substitués qui peuvent influencer le marché.

1. **Concurrence Indirecte** :
 - a. **Ateliers de Réparation Informels** : De nombreux petits ateliers non enregistrés offrent des services de réparation à des prix souvent inférieurs. Bien qu'ils puissent attirer une clientèle en raison de leurs tarifs compétitifs, la qualité de service et les garanties offertes sont souvent inférieures.

-
- b. **Services de Réparation à Domicile** : Avec l'essor des applications et plateformes numériques, certains mécaniciens indépendants proposent des services de réparation à domicile, ce qui peut convenir aux clients recherchant la commodité.
 - c. **Vente de Pièces Détachées** : Certains automobilistes choisissent de réaliser leurs réparations eux-mêmes en achetant des pièces détachées en ligne ou dans des magasins spécialisés, ce qui réduit leur dépendance aux services de réparation.

2. **Produits Substituts** :

- a. **Services d'Entretien Préventif Proposés par les Concessionnaires** : Certains propriétaires de véhicules préfèrent se rendre chez les concessionnaires pour des réparations, car ils sont perçus comme offrant un service de qualité supérieure, bien que souvent à un coût plus élevé.
- b. **Véhicules de Location** : En cas de panne, certains consommateurs peuvent choisir de louer un véhicule plutôt que de faire réparer le leur, représentant ainsi une alternative temporaire.

Pour se démarquer dans un marché compétitif, notre entreprise doit développer des avantages concurrentiels clairs :

1. **Qualité des Services** :

- a. **Expertise Technique** : En investissant dans la formation continue de notre personnel et en utilisant des technologies de pointe, nous garantissons des réparations de haute qualité.
- b. **Garantie de Satisfaction** : Offrir des garanties sur les réparations effectuées pour rassurer les clients quant à la durabilité de notre travail.

2. **Service Client Exceptionnel** :

- a. **Expérience Client** : Créer un environnement accueillant et professionnel, en mettant l'accent sur la satisfaction client à chaque étape, depuis la prise de rendez-vous jusqu'à la restitution du véhicule.
- b. **Programmes de Fidélité** : Mettre en place des programmes de fidélité pour encourager les retours des clients et promouvoir des services d'entretien régulier.

3. **Pratiques Écologiques** :

- a. **Engagement Environnemental** : Adopter des pratiques respectueuses de l'environnement, telles que le recyclage des pièces usagées et l'utilisation de produits écologiques, attirera une clientèle soucieuse de ces enjeux.

4. **Diversité des Services** :

- a. **Offre Complète** : Proposer une large gamme de services, allant des réparations mécaniques et électroniques aux services d'entretien préventif et de lavage, pour répondre à tous les besoins des clients sous un même toit.

5. **Technologie et Innovation** :

- a. **Outils de Diagnostic Avancés** : Utilisation d'équipements modernes pour offrir des diagnostics précis et rapides, ce qui permet de réduire le temps d'attente et d'augmenter l'efficacité des réparations.

Avantages concurrentiels

Pour se démarquer dans un marché compétitif, notre entreprise doit développer des avantages concurrentiels clairs :

1. **Qualité des Services :**

- a. **Expertise Technique :** En investissant dans la formation continue de notre personnel et en utilisant des technologies de pointe, nous garantissons des réparations de haute qualité.
- b. **Garantie de Satisfaction :** Offrir des garanties sur les réparations effectuées pour rassurer les clients quant à la durabilité de notre travail.

2. **Service Client Exceptionnel :**

- a. **Expérience Client :** Créer un environnement accueillant et professionnel, en mettant l'accent sur la satisfaction client à chaque étape, depuis la prise de rendez-vous jusqu'à la restitution du véhicule.
- b. **Programmes de Fidélité :** Mettre en place des programmes de fidélité pour encourager les retours des clients et promouvoir des services d'entretien régulier.

3. **Pratiques Écologiques :**

- a. **Engagement Environnemental :** Adopter des pratiques respectueuses de l'environnement, telles que le recyclage des pièces usagées et l'utilisation de produits écologiques, attirera une clientèle soucieuse de ces enjeux.

4. **Diversité des Services :**

- a. **Offre Complète :** Proposer une large gamme de services, allant des réparations mécaniques et électroniques aux services d'entretien préventif et de lavage, pour répondre à tous les besoins des clients sous un même toit.

5. **Technologie et Innovation :**

- a. **Outils de Diagnostic Avancés :** Utilisation d'équipements modernes pour offrir des diagnostics précis et rapides, ce qui permet de réduire le temps d'attente et d'augmenter l'efficacité des réparations.

3.PLAN MARKETING (Les 4P)

Stratégie de Produit ou Service

La stratégie de produit ou service est cruciale pour répondre aux attentes des clients et se démarquer sur le marché. Voici les éléments clés de notre stratégie :

1. **Gamme de Services :**

- a. **Réparation Mécanique et Électronique :** Offrir des services complets de réparation, incluant le diagnostic avancé, la réparation de moteurs, de systèmes de freinage, et d'équipements électroniques.
- b. **Entretien Préventif :** Proposer des forfaits d'entretien régulier pour encourager les clients à maintenir leur véhicule en bon état, réduisant ainsi les risques de pannes majeures.
- c. **Services de Pneumatique :** Inclure des services d'installation et de réparation de pneus, ainsi que des contrôles d'alignement et d'équilibrage.

-
- d. **Engagement Environnemental** : Mettre en avant l'utilisation de produits écologiques et des pratiques durables, attirant ainsi une clientèle soucieuse de l'environnement.
- 2. **Qualité et Fiabilité** :
 - a. **Pièces d'Origine** : Utiliser exclusivement des pièces d'origine pour assurer la fiabilité et la durabilité des réparations.
 - b. **Garantie de Service** : Offrir une garantie sur toutes les réparations effectuées, renforçant ainsi la confiance des clients.
- 3. **Service Client** :
 - a. **Expérience Client** : Créer une expérience positive grâce à un personnel formé, des services personnalisés et une communication transparente sur les travaux à réaliser.
 - b. **Services Additionnels** : Proposer des services complémentaires comme le lavage et le detailing des véhicules pour ajouter de la valeur à notre offre.

Stratégie de prix

La stratégie de prix est essentielle pour attirer les clients tout en garantissant la rentabilité de l'entreprise. Voici les éléments de notre stratégie de prix :

- 1. **Tarification Compétitive** :
 - a. **Analyse de la Concurrence** : Établir des prix compétitifs basés sur une analyse des tarifs pratiqués par les principaux concurrents, tout en tenant compte de la qualité de nos services.
 - b. **Flexibilité des Prix** : Offrir des options de prix différentes selon les services, permettant aux clients de choisir en fonction de leur budget.
- 2. **Forfaits d'Entretien** :
 - a. **Offres Groupées** : Proposer des forfaits d'entretien à prix réduit pour inciter les clients à choisir des services réguliers, tels que des changements d'huile, des contrôles de sécurité, et des vérifications de fluides.
 - b. **Promotions Saisonnières** : Mettre en place des promotions saisonnières, comme des réductions sur les services de pneus avant l'hiver ou des forfaits d'entretien à prix réduit pendant les périodes creuses.
- 3. **Transparence des Coûts** :
 - a. **Devis Clairs** : Fournir des devis détaillés avant le début des travaux, afin que les clients sachent exactement combien ils vont payer, évitant ainsi toute surprise.
 - b. **Options de Paiement** : Proposer plusieurs options de paiement, y compris des facilités de paiement échelonné pour les réparations majeures, afin de rendre nos services plus accessibles.

Stratégie publicitaire et promotionnelle

Pour promouvoir notre entreprise de réparation automobile et attirer une clientèle fidèle, nous mettrons en place une stratégie publicitaire et promotionnelle diversifiée :

1. **Publicité en Ligne :**

- a. **Campagnes sur les Réseaux Sociaux :** Utiliser des plateformes comme Facebook et Instagram pour cibler les automobilistes locaux avec des annonces visuelles attrayantes, mettant en avant nos services, promotions et témoignages clients.
- b. **SEO et Marketing de Contenu :** Optimiser notre site web pour les moteurs de recherche afin d'attirer des clients potentiels recherchant des services de réparation automobile. Publier des articles de blog sur des sujets liés à l'entretien des véhicules et aux conseils de réparation.

2. **Publicité Traditionnelle :**

- a. **Affichage Local :** Installer des panneaux publicitaires dans des zones à fort trafic, comme près des stations-service ou des centres commerciaux, pour accroître la visibilité de notre entreprise.
- b. **Annonces dans les Médias Locaux :** Placer des annonces dans les journaux locaux et les magazines communautaires pour toucher un public plus large.

3. **Promotions et Offres Spéciales :**

- a. **Réductions de Lancement :** Offrir des réductions sur les premiers services pour attirer de nouveaux clients et les inciter à essayer nos services.
- b. **Programmes de Référencement :** Mettre en place un programme de parrainage où les clients existants peuvent bénéficier de réductions en recommandant nos services à d'autres.

Stratégie de distribution

La stratégie de distribution est essentielle pour garantir que nos services atteignent efficacement notre clientèle cible. Voici les éléments clés de notre stratégie :

1. **Emplacement Physique :**

- a. **Atelier Accessible :** Choisir un emplacement stratégique, facilement accessible par les routes principales et proche des zones résidentielles, pour attirer les automobilistes.
- b. **Signalisation Visuelle :** Utiliser une signalisation claire et attrayante pour diriger les clients vers notre atelier et renforcer notre visibilité.

2. **Canaux de Distribution :**

- a. **Services Directs :** Offrir des services directement dans notre atelier, où les clients peuvent se rendre pour des réparations et des entretiens.
- b. **Services à Domicile :** Proposer des services de réparation à domicile pour les clients qui préfèrent la commodité, en particulier pour des réparations mineures ou des entretiens réguliers.

3. **Partenariats Stratégiques :**

- a. **Collaboration avec des Concessionnaires :** Établir des partenariats avec des concessionnaires automobiles pour offrir des services de réparation aux clients qui achètent des véhicules.

-
- b. **Accords avec des Flottes d'Entreprises** : Travailler avec des entreprises disposant de flottes de véhicules pour fournir des services réguliers et des tarifs préférentiels.
 - 4. **Plateforme en Ligne** :
 - a. **Prise de Rendez-vous en Ligne** : Mettre en place un système de réservation en ligne pour faciliter la prise de rendez-vous, permettant aux clients de choisir le moment qui leur convient le mieux.
 - b. **Communication Digitale** : Utiliser des outils numériques pour communiquer avec les clients, envoyer des rappels d'entretien et des offres promotionnelles.

4. PLAN DES OPERATIONS

Processus de fabrication – Secteur commercial et services

1. Étapes du Processus de Service

1. **Identification des Besoins du Client** :
 - Comprendre les attentes et les exigences spécifiques du client.
 - Réaliser des consultations initiales pour définir le service requis.
2. **Planification du Service** :
 - Établir un plan d'action détaillé pour la prestation de service, y compris les ressources nécessaires, le calendrier et les méthodes.
 - Affecter les tâches aux membres de l'équipe selon leurs compétences.
3. **Préparation et Organisation** :
 - Rassembler tous les outils, pièces et ressources nécessaires pour exécuter le service.
 - Former le personnel si nécessaire pour garantir la qualité du service.
4. **Exécution du Service** :
 - Fournir le service selon le plan établi, en respectant les normes de qualité.
 - Être attentif aux besoins du client pendant l'exécution.
5. **Contrôle de la Qualité** :
 - Effectuer des vérifications et des évaluations pour s'assurer que le service répond aux critères de qualité.
 - Recueillir les retours d'expérience du client sur le service fourni.
6. **Suivi et Service Après-Vente** :
 - Offrir un suivi pour s'assurer que le client est satisfait du service.
 - Gérer les réclamations ou les ajustements nécessaires après la prestation.

2. Sous-Traitance

- **Nécessité de Sous-Traitance** :
 - Dans certaines situations, la sous-traitance peut être nécessaire, par exemple, pour des services spécialisés (réparations spécifiques, services de nettoyage, etc.).

-
- La sous-traitance peut également être envisagée pour gérer des pics de demande ou pour accéder à des compétences spécifiques non disponibles en interne.
 - **Critères de Sélection de Sous-Traitants :**
 - Évaluer la réputation, l'expertise et la fiabilité des sous-traitants potentiels.
 - S'assurer que les sous-traitants respectent les normes de qualité et de service.

3. Coûts Associés aux Services

- **Coûts Directs :**
 - **Main-d'œuvre :** Salaires et charges sociales du personnel impliqué dans la prestation de service.
 - **Matériaux et Équipements :** Coût des pièces, outils et équipements utilisés pour réaliser le service.
- **Coûts Indirects :**
 - **Frais Généraux :** Charges liées à l'exploitation de l'entreprise (loyer, services publics, assurances).
 - **Marketing et Promotion :** Dépenses pour attirer de nouveaux clients et promouvoir les services.
- **Coûts de Sous-Traitance :**
 - **Honoraires des Sous-Traitants :** Coûts liés à l'embauche de services externes, qui peuvent varier selon la complexité et la durée des services fournis.
 - **Coûts d'Intégration :** Temps et ressources nécessaires pour intégrer les services de sous-traitance avec ceux de l'entreprise.

Approvisionnement

1. Matières Premières Nécessaires

- **Pièces de Rechange :** Cela inclut les filtres, les plaquettes de frein, les bougies d'allumage, les pompes à eau, etc.
 - **Prix moyen :** Varie selon la pièce, généralement entre **5 000 FCFA** et **50 000 FCFA**.
- **Matériaux de Consommation :** Huile moteur, liquides de refroidissement, nettoyeurs, etc.
 - **Prix moyen :** Environ **2 000 FCFA** à **10 000 FCFA** par litre ou unité.
- **Outils et Équipements :** Outils manuels, équipements de diagnostic, etc.
 - **Prix moyen :** Peut varier de **10 000 FCFA** à **200 000 FCFA** selon la complexité de l'outil.
- **Frais de Transport :**
 - Les frais de transport dépendent du fournisseur et du volume de commande, généralement entre **500 FCFA** et **5 000 FCFA** par livraison, selon la distance et le mode de transport.

2. Principaux Fournisseurs

- **Fournisseur A :** Spécialisé dans les pièces de rechange pour véhicules modernes.
 - **Délais de livraison :** 2 à 3 jours ouvrables.

- **Politique de crédit** : Offre généralement un délai de paiement de 30 jours.
- **Fournisseur B** : Fournisseur d'outils et d'équipements.
 - **Délais de livraison** : 1 semaine, en fonction de la disponibilité des stocks.
 - **Politique de crédit** : Des facilités de paiement peuvent être négociées pour des commandes importantes.
- **Fournisseur C** : Fournisseur de matériaux de consommation.
 - **Délais de livraison** : 2 jours ouvrables.
 - **Politique de crédit** : Délai de 15 jours pour le paiement.

3. Gestion de l'Inventaire des Matières Premières

- **Système de Gestion des Stocks** : Utilisation d'un logiciel de gestion des stocks pour suivre en temps réel les niveaux d'inventaire, les commandes et les réapprovisionnements.
- **Inventaire Régulier** : Réalisation d'inventaires périodiques (mensuels) pour évaluer les besoins en réapprovisionnement et éviter les ruptures de stock.
- **Seuils de Réapprovisionnement** : Définition de niveaux critiques pour chaque matière première, déclenchant automatiquement une commande lorsque le stock atteint ce seuil.

4. Position des Fournisseurs sur le Marché

- Les fournisseurs avec qui nous travaillons sont bien établis sur le marché local et ont une réputation de fiabilité et de qualité. Ils offrent des produits conformes aux normes de l'industrie, ce qui est crucial pour maintenir la qualité de nos services.

5. Autres Sources d'Approvisionnement Possibles

- **Marchés Locaux** : Possibilité d'acheter certaines pièces de rechange et matériaux directement sur des marchés locaux ou auprès de petits fournisseurs.
- **Importation** : Envisager l'importation de pièces spécifiques qui ne sont pas disponibles localement, bien que cela puisse entraîner des coûts plus élevés et des délais de livraison plus longs.

6. Recours à la Sous-Traitance

- **Sous-Traitance** : Selon les besoins spécifiques et la charge de travail, nous pourrions envisager de sous-traiter certaines réparations spécialisées à des ateliers partenaires. Cela nous permettrait de gérer des demandes accrues sans compromettre la qualité de service.

Produits	Fournisseurs	Délais de Livraison	Coûts de Transport	Conditions de Paiement	Dépenses Annuelles (FCFA)
Pièces de Rechange	Fournisseur A	2 à 3 jours	1 000 FCFA	Délai de 30 jours	1 200 000
Matériaux de Consommation	Fournisseur C	2 jours	500 FCFA	Délai de 15 jours	600 000

Outils et Équipements	Fournisseur B	1 semaine	2 000 FCFA	Négociable	800 000
-----------------------	---------------	-----------	------------	------------	---------

Détails des Dépenses Annuelles

- **Pièces de Rechange :**
 - Estimation basée sur environ 100 pièces par an à un coût moyen de **12 000 FCFA** par pièce.
- **Matériaux de Consommation :**
 - Estimation de **50 000 FCFA** par mois pour divers liquides et nettoyeurs.
- **Outils et Équipements :**
 - Estimation de **800 000 FCFA** pour des outils et équipements divers, y compris des équipements de diagnostic, sur une base annuelle.

Total des Dépenses Annuelles

- **Total Dépenses Annuelles :**
 - **1 200 000 FCFA** (Pièces de Rechange) + **600 000 FCFA** (Matériaux de Consommation) + **800 000 FCFA** (Outils et Équipements) = **2 600 000 FCFA**

Lieu et installation

1. Description du Site Physique

L'entreprise est située dans la ville de Yaounde dans l'arrondissement de Yaounde II à **Tsinga, derrière la FECAFOOT**, un emplacement stratégique qui offre une bonne visibilité et un accès facile pour les clients. Ce site est idéalement situé à proximité des routes principales, facilitant ainsi l'acheminement des véhicules et des pièces de rechange.

2. Installation et Stockage

Actuellement, l'entreprise dispose d'un espace de **40 m²**. Cet espace est divisé en plusieurs zones :

- **Zone de Réparation :** Équipée pour effectuer des réparations de véhicules, avec des outils et des machines nécessaires.
- **Zone de Stockage :** Destinée au stockage des pièces de rechange et des matériaux de consommation. Cependant, l'espace est limité, ce qui peut entraîner des difficultés pour gérer les stocks de manière efficace.

3. Évaluation des Besoins Actuels et Futurs

- **Besoins Actuels :** L'espace actuel de 40 m² répond aux besoins de base, mais il est souvent surchargé, ce qui peut affecter la productivité et la qualité du service.
- **Besoins Futurs :** Pour répondre à une demande croissante et permettre l'ajout de nouveaux services, l'entreprise envisage d'agrandir l'espace à **100 m²**. Cela permettra de disposer de zones de travail plus spacieuses, d'améliorer l'organisation des stocks et d'accueillir plus de clients.

4. Statut de la Location

L'entreprise **loue actuellement les locaux**. Cette option permet de conserver une flexibilité financière tout en étant en mesure d'évaluer la croissance de l'entreprise avant de prendre une décision d'achat de locaux.

5. Améliorations Locatives à Prévoir

Pour optimiser l'utilisation de l'espace et répondre aux besoins futurs, plusieurs améliorations locatives sont envisagées :

- **Aménagement de l'Espace** : Créer une meilleure circulation entre les zones de travail et de stockage.
- **Installation de Racks de Stockage** : Utiliser des systèmes de stockage verticaux pour maximiser l'espace de stockage.
- **Amélioration de l'Éclairage** : Installer un éclairage LED pour améliorer la visibilité dans les zones de travail.

6. Coûts Liés à la Rénovation

Les coûts estimés pour les rénovations et l'agrandissement à 100 m² sont les suivants :

- **Aménagement de l'Espace** : Environ **300 000 FCFA** pour la réorganisation des zones de travail.
- **Installation de Racks de Stockage** : Environ **150 000 FCFA** pour des systèmes de stockage adaptés.
- **Amélioration de l'Éclairage** : Environ **100 000 FCFA** pour l'installation de nouveaux éclairages.

7. Total Estimé des Coûts de Rénovation

Le coût total des améliorations locatives est estimé à environ **550 000 FCFA**.

Equipements et Technologie

Dans le secteur de la réparation automobile, l'utilisation d'équipements modernes et de technologies avancées est essentielle pour garantir des services de haute qualité et une efficacité opérationnelle. Voici un aperçu des équipements et technologies clés qui peuvent être intégrés dans notre entreprise :

1. Équipements de Diagnostic

- **Outils de Diagnostic Électronique** : Ces appareils permettent de lire les codes d'erreur des véhicules et d'effectuer des diagnostics précis sur les systèmes électroniques. Ils sont essentiels pour identifier rapidement les problèmes et réduire le temps de réparation.
- **Scanners OBD-II** : Ces outils sont utilisés pour accéder aux données des systèmes de gestion du moteur et d'autres composants électroniques, facilitant ainsi le diagnostic des pannes.

2. Équipements de Réparation

- **Ponts Élévateurs** : Indispensables pour effectuer des réparations sous les véhicules, les ponts élévateurs permettent un accès facile aux parties inférieures des voitures, améliorant ainsi l'efficacité des réparations.

-
- **Outils Pneumatiques** : Les clés à chocs et autres outils pneumatiques accélèrent le processus de démontage et de remontage des pièces, réduisant ainsi le temps d'intervention.

3. Technologie de Gestion

- **Logiciels de Gestion d'Atelier** : Ces logiciels permettent de gérer les rendez-vous, les factures, et le suivi des clients. Ils aident à optimiser les opérations et à améliorer l'expérience client.
- **Systèmes de Suivi des Stocks** : Des outils numériques pour gérer les pièces de rechange et les fournitures, garantissant que les stocks sont toujours suffisants pour répondre à la demande.

4. Équipements de Sécurité

- **Équipements de Protection Individuelle (EPI)** : Fournir des gants, des lunettes de protection et des vêtements de travail appropriés pour assurer la sécurité des employés lors des réparations.
- **Systèmes de Ventilation** : Installer des systèmes de ventilation adéquats dans l'atelier pour garantir un environnement de travail sain, surtout lors de l'utilisation de produits chimiques.

5. Technologies Écologiques

- **Systèmes de Gestion des Déchets** : Mettre en place des systèmes pour le recyclage des pièces usagées et la gestion des déchets dangereux, contribuant ainsi à une approche plus durable.
- **Équipements Énergétiquement Efficaces** : Utiliser des outils et des machines qui consomment moins d'énergie pour réduire l'empreinte carbone de l'atelier.

Aspects légaux

1. Besoin de Permis Spécifiques

- **Permis d'Exploitation** : Bien que l'entreprise soit informelle, il est recommandé d'obtenir un permis d'exploitation pour éviter des sanctions. Cela permet de légaliser l'activité et de renforcer la crédibilité auprès des clients.
- **Permis de Sécurité** : Selon la nature des réparations effectuées, il peut être nécessaire d'obtenir des permis liés à la sécurité des installations, notamment pour la gestion des déchets dangereux (huiles usées, pièces contaminées, etc.).

2. Ententes Légales

- **Contrats avec les Fournisseurs** : Bien qu'étant une entreprise informelle, il est prudent d'établir des contrats simples avec les fournisseurs pour définir les conditions d'approvisionnement, les délais de livraison et les modalités de paiement. Cela peut aider à éviter les malentendus et à assurer une continuité dans l'approvisionnement.
- **Accords avec les Clients** : Établir des devis écrits pour chaque service proposé peut servir de preuve en cas de litige. Cela garantit également que les clients sont informés des coûts et des services à fournir.

Plan environnemental

Voici un tableau détaillant les activités de l'entreprise, leur impact potentiel sur l'environnement et les mesures d'atténuation mises en place pour limiter ces impacts.

Activités	Impact sur l'Environnement	Mesures d'Atténuation
Réparation de Véhicules	Émissions de gaz d'échappement et pollution de l'air.	Utiliser des équipements modernes et bien entretenus pour réduire les émissions.
Utilisation de Produits Chimiques	Pollution de l'eau et du sol par des produits chimiques (huiles, nettoyants).	Stocker les produits chimiques dans des conteneurs étanches et étiquetés, et former le personnel sur leur utilisation sécurisée.
Gestion des Déchets	Accumulation de déchets solides, y compris des pièces usées et des huiles.	Mettre en place un système de tri des déchets et un partenariat avec des entreprises de recyclage.
Nettoyage des Zones de Travail	Rejets de produits polluants dans les égouts ou l'environnement.	Utiliser des produits de nettoyage écologiques et s'assurer que les eaux usées sont correctement filtrées et traitées.
Déplacements des Véhicules	Augmentation de la circulation et de la consommation de carburant.	Encourager le covoiturage et l'utilisation de moyens de transport alternatifs (comme les vélos) pour les employés.

5. RESSOURCES HUMAINES

Equipe actuelle

Actuellement, notre équipe se compose de **deux personnes seulement** : un mécanicien et une personne qui gère l'ensemble des autres fonctions. Voici un aperçu de cette configuration :

1. Mécanicien

- **Rôle** : Le mécanicien est responsable de l'exécution des réparations et de l'entretien des véhicules. Il possède les compétences techniques nécessaires pour diagnostiquer les problèmes et effectuer les réparations requises.
- **Importance** : Ce rôle est fondamental, car la qualité des réparations effectuées directement influence la satisfaction des clients et la réputation de l'atelier.

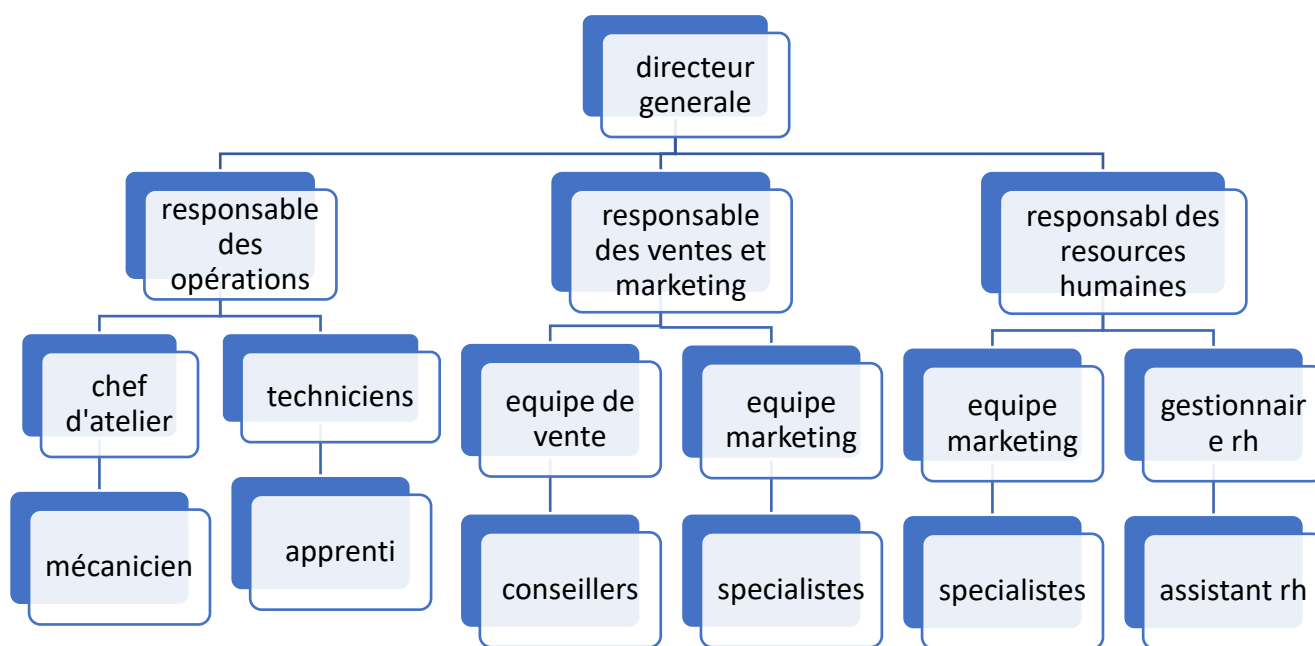
2. Gestionnaire Polyvalent

- **Rôle** : La seconde personne, qui gère toutes les autres fonctions, assume un rôle polyvalent. Cela inclut des responsabilités telles que :

- **Direction Stratégique** : Prise de décisions clés pour orienter l'entreprise.
- **Responsabilité des Opérations** : Supervision des activités de l'atelier et gestion des services.
- **Ventes et Marketing** : Élaboration des stratégies de vente et promotion des services.
- **Ressources Humaines** : Gestion du personnel, du recrutement et de la formation.

Poste	Nombre de personne	Type de contrat	Salaire brut annuel
Gestionnaire polyvalent	1	CDI	2400000
Mecanicien	1	CDD	1200000

Organigramme



Création d'emplois

Actuellement, notre entreprise de réparation automobile fait face à un défi majeur : **une seule personne occupe tous les postes clés** au sein de l'organisation. Cela signifie que la gestion des

opérations, des ventes, du marketing et des ressources humaines repose entièrement sur une seule personne, ce qui peut entraîner une surcharge de travail et une diminution de l'efficacité.

Cependant, grâce à la subvention que nous avons obtenue, nous avons l'opportunité de **recruter de nouveaux employés** qui pourront occuper ces différents postes.

poste	nombre	annee	Salaire brut annuel
Responsables des opérations	1	1	200000
Chef d'atelier	1	1	150000
Responsable des ressources humaines	1	2	100000
Equipe de vente	2	2	80000
Equipe marketing	1	2	80000
Responsables des ventes et marketing	1	3	100000
Gestionnaire Rh	1	3	100000

6. FORMALISATION DE L'ENTREPRISE

Etapes de formalisation et planning de réalisation

1. Choix de la Forme Juridique

- Nous obtenons pour la structure juridique SARL.

2. Rédaction des Statuts

- Élaborer les statuts de l'entreprise, qui définissent son fonctionnement et ses règles internes.

3. Enregistrement au Centre des Formalités de Création d'Entreprise (CFCE)

- Soumettre les documents nécessaires au CFCE pour obtenir un numéro d'identification.

4. Obtention du Registre de Commerce

- Enregistrer l'entreprise au registre de commerce pour officialiser son existence.

5. Immatriculation Fiscale

- S'inscrire auprès des services fiscaux pour obtenir un numéro d'identification fiscale (NIF).

6. Ouverture d'un Compte Bancaire Professionnel

- Ouvrir un compte bancaire au nom de l'entreprise pour gérer les finances.

7. Obtention des Licences et Permis

- Acquérir les licences nécessaires selon le secteur d'activité (par exemple, permis d'exploitation).

8. Déclaration à la CNPS (Caisse Nationale de Prévoyance Sociale)

- Enregistrer l'entreprise auprès de la CNPS pour les obligations sociales.

Planning de Réalisation

Etape	Duree estimee	Date de debut	Date defin
Choix de forme juridique	1 semaine	01/02/2025	07/02/2025
Redaction des statuts	1semaine	01/08/2025	14/02/2025
Enregistrement au cfce	2semaine	15/02/2025	28/02/2025
Obtention du registre de commerce	1 semaine	01/03/2025	07/03/2025
Immatriculation fiscale	1semaine	08/03/2025	14/03/2025
Ouverture d'un compte bancaire	1semaine	15/03/2025	21/03/2025
Obtentions des licences et permis	2semaine	22/03/2025	04/04/2025
Declaration a la cnps	1semaine	05/04/2025	11/04/2025

Couts liés de la formalisation

Type de cout	Montan estime(FCFA)
Frais de redaction des statuts	50000
Frais d'enregistrement a la cnps	30000
Frais d'obtention du registre de commerce	30000
Immatriculation fiscale	15000
Ouverture d'un compte bancaire	10000
Licence et permis	40000
Declaration a la cnps	5000
Total estime	170000

7. PLAN DE FINANCEMENT ET GESTION DES RISQUES

7.1-SITUATION FINANCIERE ACTUELLE DE L'ENTREPRISE

Revenus

- **Croissance des Revenus :** En 2024, l'entreprise a enregistré un chiffre d'affaires de **5500000 FCFA**, soit une augmentation de **6,6%** par rapport à 2023.

Bénéfice Net

- **Bénéfice Net :** Le bénéfice net s'élève à **2,200,000 FCFA**, avec une marge bénéficiaire de **10%**.

Taux de Satisfaction Client

- **Satisfaction Client :** Un sondage a révélé que **85%** des clients sont satisfaits des services fournis, notamment en ce qui concerne la rapidité et la qualité des réparations.

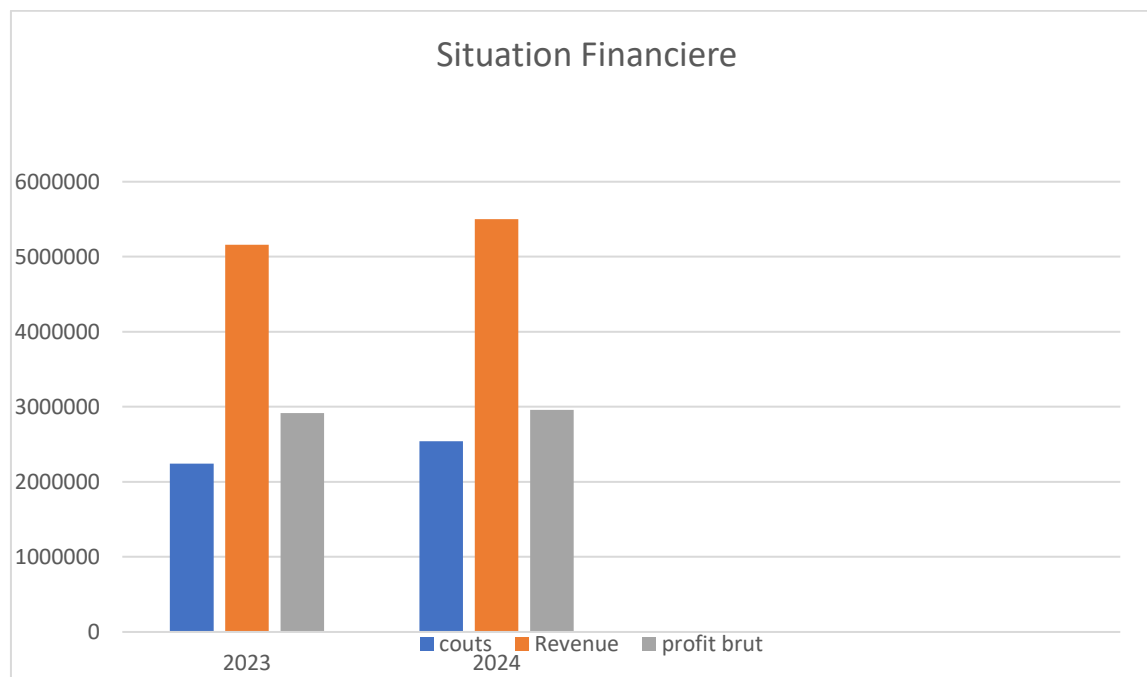
Équipe et Compétences

- **Équipe :** L'entreprise compte **2 employés permanents** et a investi dans des formations pour améliorer les compétences en matière de technologies modernes de réparation.

Bilan de l'année 2024

Elements	Montant
Actifs	
Equipements et outils	1800000
stocks	1500000
tresorerie	2400000
Total des actifs	5700000
Passifs	
Fournisseur(dettes)	300000
Charge a payer	2460000
Total des passifs	2760000
Capitaux propres	2940000

Annee	couts	Chiffres d'affaire	Revenu brut avant impot
2023	2244000	5160000	2916000
2024	2540000	5500000	2960000



7.2-CAPITAL ET FOND DE DEMARRAGE

1. Frais d'Incorporation

- **Description** : Coûts liés à la création légale de l'entreprise, tels que les frais d'enregistrement, les frais notariaux et les coûts administratifs.
- **Estimation** : 170,000 FCFA

2. Permis et Licences

- **Description** : Obtention des permis nécessaires pour opérer légalement, y compris les licences spécifiques à l'industrie automobile.
- **Estimation** : 200,000 FCFA

3. Assurance

- **Description** : Polices d'assurance pour couvrir les risques d'exploitation, y compris l'assurance responsabilité civile et l'assurance des locaux.
- **Estimation** : 300,000 FCFA

4. Installation de Systèmes Divers

- **Description :** Mise en place de systèmes informatiques et logiciels de gestion, ainsi que de systèmes de suivi des réparations et de la gestion des clients.
- **Estimation :** 400,000 FCFA

5. Publicité et Promotion

- **Description :** Coûts de lancement de campagnes publicitaires pour attirer les clients, y compris la création de supports marketing, la publicité en ligne et locale.
- **Estimation :** 1000,000 FCFA

6. Honoraires Professionnels

- **Description :** Frais liés à l'embauche de consultants ou d'experts pour des conseils juridiques, comptables ou techniques.
- **Estimation :** 1000,000 FCFA

7. Matériel et Vente

- **Description :** Achat d'outils et d'équipements nécessaires pour effectuer les réparations, ainsi que de pièces de rechange pour la vente.
- **Estimation :** 5000,000 FCFA

8. Coûts de Déménagement

- **Description :** Si l'entreprise nécessite un déménagement, cela peut inclure les frais de transport et d'installation de nouveaux équipements.
- **Estimation :** 500,000 FCFA

9. Dépenses de Formation

- **Description :** Coûts associés à la formation du personnel sur les nouvelles technologies et procédures de réparation.
- **Estimation :** 1000,000 FCFA

10. Frais de Recrutement et d'Embauche du Personnel

- **Description :** Coûts liés au processus de recrutement, y compris les annonces, les entretiens et les frais d'embauche pour les nouveaux employés.
- **Estimation :** 1000,000 FCFA

7.3-PROJECTION DES REVENUS, COUTS ET PROFITS DE L'ENTREPRISE

1. Rationnel des Projections sur une Année et sur Trois Années

Pour établir nos projections financières, nous avons pris en compte plusieurs éléments clés :

- **Étude de Marché** : Nous avons réalisé une étude de marché pour analyser la demande de services de réparation de véhicules modernes dans notre région. Cela inclut l'identification de la concurrence, des tendances de l'industrie et des besoins des clients.
- **Données Historiques** : Bien que notre entreprise soit nouvelle, nous avons examiné des données historiques de l'industrie en général pour établir des benchmarks.
- **Estimation du Trafic Client** : En estimant le nombre de personnes qui visiteront notre atelier chaque mois, nous avons appliqué un pourcentage de conversion pour déterminer le nombre de clients potentiels qui effectueront des réparations.

2. Hypothèses et Valeurs de Prévisions Financières

- **Chiffre d'Affaires** : Nous prévoyons un chiffre d'affaires initial de **12,000,000 FCFA** pour la première année, basé sur :
 - **Nombre de clients estimé** : 200 clients par mois.
 - **Dépense moyenne par client** : 30,520 FCFA.

Cela représente un total de 6,104,166 FCFA par mois, soit 73,250,000 FCFA sur l'année. Cependant, nous avons ajusté nos prévisions pour prendre en compte la saisonnalité, en établissant un objectif de 70,000,000 FCFA.

- **Croissance** : Nous envisageons une croissance de **20% par an** sur trois ans, ce qui nous amènerait à un chiffre d'affaires projeté de :
 - **Année 1** : 73,250,000 FCFA
 - **Année 2** : 88,900,000 FCFA
 - **Année 3** : 105,480,000 FCFA

3. Stratégie de Mise en Œuvre

- **Marketing et Publicité** : Utiliser des campagnes de marketing ciblées, y compris la publicité en ligne et locale, pour attirer des clients. Nous prévoyons un budget marketing de 15% du chiffre d'affaires.
- **Service Client** : Offrir un service client exceptionnel pour augmenter le taux de fidélisation et encourager le bouche-à-oreille.
- **Formation du Personnel** : Fournir une formation continue au personnel pour garantir la qualité des services.

4. Recrutements Clés et Dépenses Importantes

- **Recrutements Clés** :
 - **Technicien Principal** : Pour assurer la qualité des réparations.

- **Responsable Marketing** : Pour gérer les efforts de promotion et d'acquisition de clients.
- **Personnel Administratif** : Pour gérer les opérations quotidiennes et la comptabilité.
- **Dépenses Importantes** :
 - **Matériel et Équipement** : Prévisions de dépenses pour l'achat d'outils et d'équipements spécialisés, estimés à 5000,000 FCFA.
 - **Formation** : Budget de 1000,000 FCFA pour la formation initiale des nouveaux employés.

5. Niveau de Profit Espéré

- **Coûts Totaux** : En tenant compte des coûts d'exploitation, y compris le loyer, les salaires, l'assurance et les coûts de matériel, nous prévoyons des coûts totaux de **8,000,000 FCFA** pour la première année.
- **Revenu Brut Avant Impôt** :
 - **Année 1** : 73,250,000 FCFA (Chiffre d'affaires) – 30,400,000 FCFA (Coûts) = **42,850,000 FCFA** de bénéfice brut avant impôt.

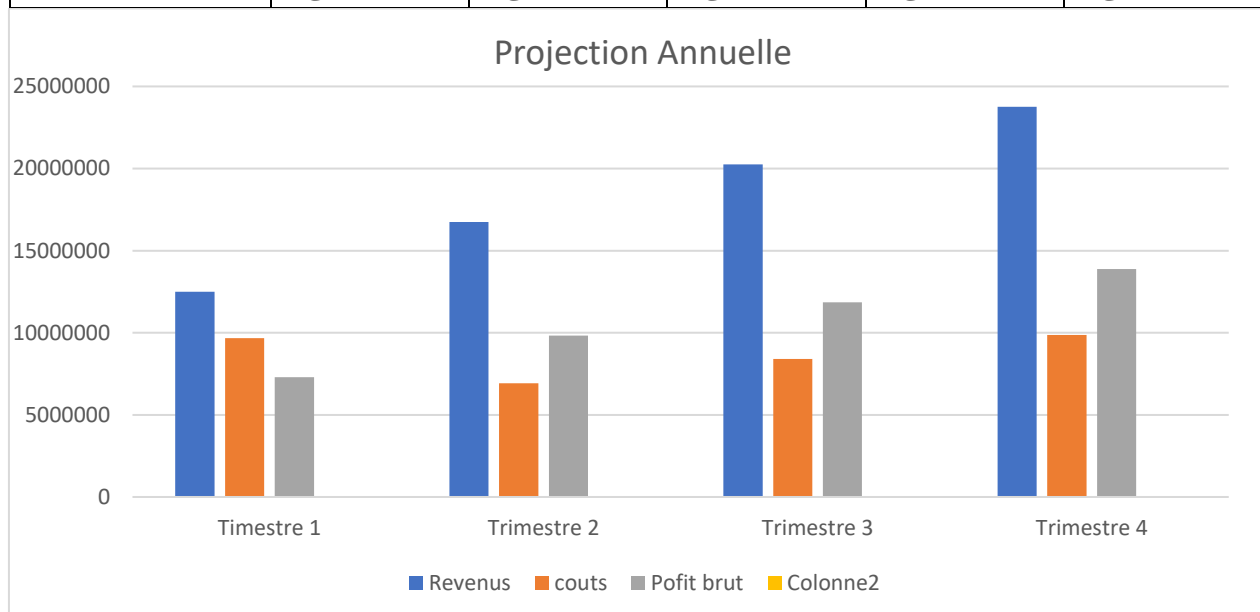
Nous prévoyons une augmentation progressive des bénéfices en fonction de la croissance des revenus et de l'optimisation des coûts.

Projection sur une année (2025)

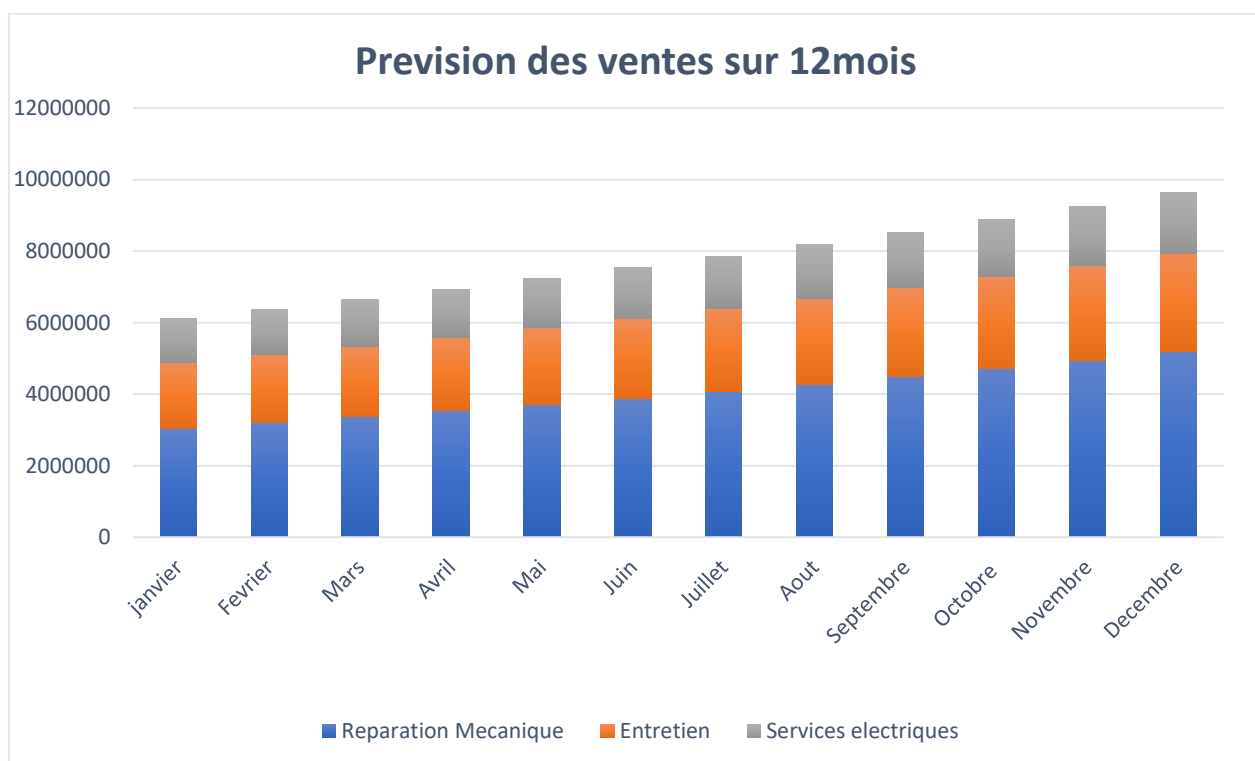
Premier mois :01/01/2025

Produit/Service	Trimestre 1	Trimestre 2	Trimestre 3	Trimestre 4	Total Unités Vendues
Réparation Mécanique	200	250	300	350	1 100
Entretien (vidanges, etc.)	300	400	450	500	1 650
Services Électriques	100	150	200	250	700
Produit/Service	Prix Unitaire				
Réparation Mécanique	25,000 FCFA	25,000 FCFA	25,000 FCFA	25,000 FCFA	
Entretien (vidanges, etc.)	15,000 FCFA	15,000 FCFA	15,000 FCFA	15,000 FCFA	
Services Électriques	30,000 FCF	30,000 FCF	30,000 FCF	30,000 FCF	

Produit/Service	Trimestre 1	Trimestre 2	Trimestre 3	Trimestre 4	Total Revenus
Réparation Mécanique	5,000,000 FCFA	6,250,000 FCFA	7,500,000 FCFA	8,750,000 FCFA	27,500,000 FCFA
Entretien (vidanges, etc.)	4,500,000 FCFA	6,000,000 FCFA	6,750,000 FCFA	7,500,000 FCFA	24,750,000 FCFA
Services Électriques	3,000,000 FCFA	4,500,000 FCFA	6,000,000 FCFA	7,500,000 FCFA	21,000,000 FCFA
Total Revenus	12,500,000 FCFA	16,750,000 FCFA	20,250,000 FCFA	23,750,000 FCFA	73,250,000 FCFA
Produit/Service	Trimestre 1	Trimestre 2	Trimestre 3	Trimestre 4	Taux COGS
Réparation Mécanique	2,500,000 FCFA	3,125,000 FCFA	3,750,000 FCFA	4,375,000 FCFA	50%
Entretien (vidanges, etc.)	1,500,000 FCFA	2,000,000 FCFA	2,250,000 FCFA	2,500,000 FCFA	33%
Services Électriques	1,200,000 FCFA	1,800,000 FCFA	2,400,000 FCFA	3,000,000 FCFA	40%
Produit/Service	Trimestre 1	Trimestre 2	Trimestre 3	Trimestre 4	Total Profit Brut
Réparation Mécanique	2,500,000 FCFA	3,125,000 FCFA	3,750,000 FCFA	4,375,000 FCFA	13,750,000 FCFA
Entretien (vidanges, etc.)	3,000,000 FCFA	4,000,000 FCFA	4,500,000 FCFA	5,000,000 FCFA	16,500,000 FCFA
Services Électriques	1,800,000 FCFA	2,700,000 FCFA	3,600,000 FCFA	4,500,000 FCFA	12,600,000 FCFA
Total Profit Brut	7,300,000 FCFA	9,825,000 FCFA	11,850,000 FCFA	13,875,000 FCFA	42,850,000 FCFA



Mois	Revenus Réparation Mécanique (FCFA)	Revenus Entretien (FCFA)	Revenus Services Électriques (FCFA)	Total Revenus (FCFA)
Janvier	3,052,083	1,831,250	1,220,833	6,104,167
Février	3,204,687	1,905,000	1,257,250	6,366,937
Mars	3,364,921	1,979,200	1,295,000	6,639,121
Avril	3,532,166	2,059,968	1,334,250	6,926,384
Mai	3,707,275	2,141,968	1,375,000	7,224,243
Juin	3,890,638	2,225,000	1,417,250	7,532,888
Juillet	4,082,170	2,309,000	1,461,000	7,852,170
Août	4,283,279	2,394,000	1,506,250	8,183,529
Septembre	4,494,463	2,480,000	1,553,000	8,527,463
Octobre	4,716,186	2,568,000	1,601,250	8,885,436
Novembre	4,948,883	2,657,000	1,651,000	9,256,883
Décembre	5,193,000	2,748,000	1,702,250	9,643,250
Total Annuel	36,625,000	21,975,000	14,650,000	73,250,000

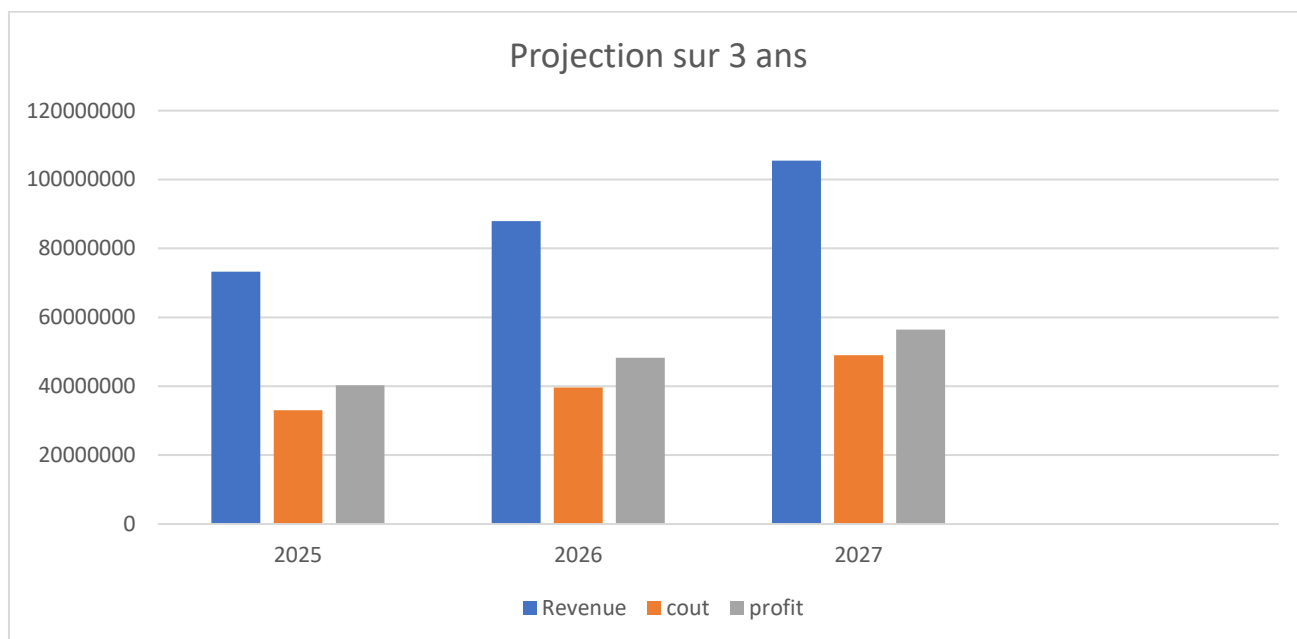


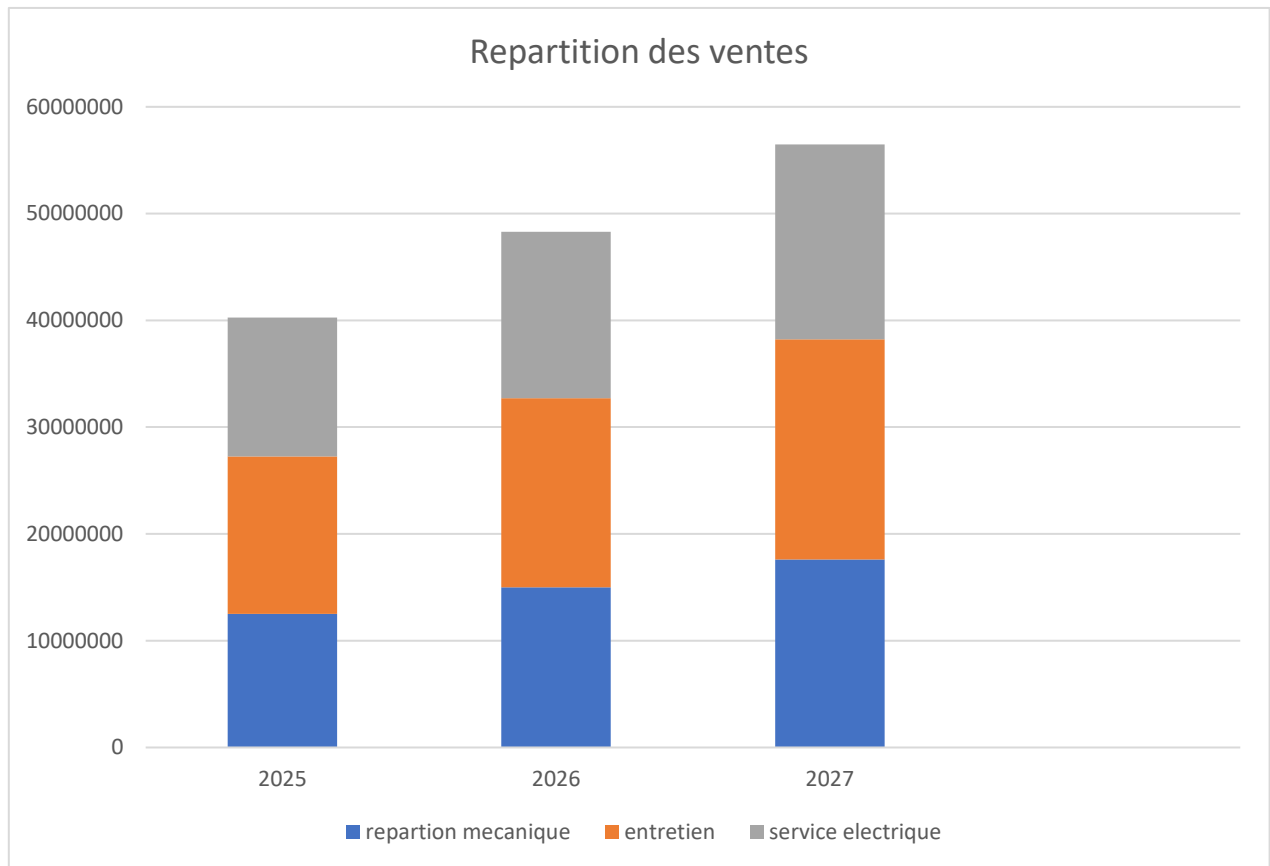
Projection sur trois ans

Annee	2025	2026	2027	2026 vs 2025	2027 vs 2026
Totale unites vendues			%change		
Reparation mécanique	1,100	1,320	1,584	16,7%	16,7%
Entretien	1,650	1,980	2,376	16,7%	16,7%
Service électrique	700	840	1,008	16,7%	16,7%
Prix moyen unitaire			Difference		
Reparation mécanique	25,000 FCFA	25,000 FCFA	25,000 FCFA	0	0
Entretien	15,000 FCFA	15,000 FCFA	15,000 FCFA	0	0
Service électrique	30,000 FCFA	30,000 FCFA	30,000 FCFA	0	0
Taux de croissance moyenne des ventes			Difference		
Reparation mécanique	0	20%	20%	20%	0%
Entretien	0	20%	20%	20%	0%
Service électrique	0	20%	20%	20%	0%
Total Revenue			Difference		
Reparation mécanique	27,500,000 FCFA	33,000,000 FCFA	39,600,000 FCFA	5,500,000	6,600,000
Entretien	24,750,000 FCFA	29,700,000 FCFA	35,640,000 FCFA	4,950,000	5,940,000
Service électrique	21,000,000 FCFA	25,200,000 FCFA	30,240,000 FCFA	4,200,000	5,040,000
Total Revenue	73,250,000	88,900,000	105,480,000		
Cout moyen des produits			Difference		
Reparation mécanique	13,636 FCFA	13,636 FCFA	13,889 FCFA	0	0,253
Entretien	6,061 FCFA	6,061 FCFA	6,303 FCFA	0	0,242
Service électrique	11,429 FCFA	11,429 FCFA	11,905 FCFA	0	0,476
Marge moyenne par unite			Difference		
Reparation mécanique	11,364 FCFA	11,364 FCFA	11,111 FCFA	0	-0.253
Entretien	8,939 FCFA	8,939 FCFA	8,697 FCFA	0	-0,242
Service électrique	18,571 FCFA	18,571 FCFA	18,095 FCFA	0	-0,476
Total profit brut			Difference		
Reparation mécanique	12,500,000	15,000,000	17,600,000	2,500,000	2,600,000
Entretien	14,750,000	17,700,000	20,640,000	2,950,000	2940000

Service électrique	13,000,000	15,600,000	18,240,000	2,600,000	2640000
Total profit brut	40,250,000	48,300,000	56,480,000	8,050,000	8180000

Produit/Service	Année	Coût Total (FCFA)	Revenu Total (FCFA)	Profit Brut (FCFA)
Réparation Mécanique	2025	15,000,000	27,500,000	12,500,000
	2026	18,000,000	33,000,000	15,000,000
	2027	22,000,000	39,600,000	17,600,000
Entretien (vidanges, etc.)	2025	10,000,000	24,750,000	14,750,000
	2026	12,000,000	29,700,000	17,700,000
	2027	15,000,000	35,640,000	20,640,000
Services Électriques	2025	8,000,000	21,000,000	13,000,000
	2026	9,600,000	25,200,000	15,600,000
	2027	12,000,000	30,240,000	18,240,000





7.4-PLAN DE MISE EN ŒUVRE

Rationnel pour l'utilisation du financement requis

Pour soutenir le développement de notre entreprise de réparation de véhicules modernes, nous avons besoin d'un financement de **12,000,000 FCFA**. Ce montant sera utilisé de manière stratégique pour atteindre nos objectifs à court et à long terme, tant sur une année que sur trois ans. Voici comment nous prévoyons d'utiliser ce financement :

1. Acquisition de Nouveaux Équipements

Une part significative du financement sera allouée à l'achat d'équipements modernes et spécialisés nécessaires pour effectuer des réparations de haute qualité. Cela inclut :

- **Outils de Diagnostic Avancés** : Pour identifier rapidement et précisément les problèmes des véhicules.
- **Équipements de Réparation** : Machines et outils spécifiques pour différents types de réparations, garantissant efficacité et sécurité.
- **Systèmes de Gestion** : Logiciels pour la gestion des clients, des stocks et des opérations, permettant une meilleure organisation et un suivi des performances.

Impact : Ces investissements permettront d'améliorer la qualité des services offerts, d'augmenter la satisfaction client et de réduire les délais de réparation, ce qui est crucial pour attirer et fidéliser la clientèle.

2. Recrutement de Nouvelles Ressources

Pour assurer un service de qualité et répondre à la demande croissante, nous prévoyons de recruter :

- **Techniciens Qualifiés :** Des professionnels expérimentés dans la réparation de véhicules modernes, capables de travailler avec les dernières technologies.
- **Personnel Administratif :** Pour gérer les opérations quotidiennes, la comptabilité et le service client.
- **Responsable Marketing :** Pour développer et mettre en œuvre des stratégies de marketing efficaces afin d'attirer de nouveaux clients.

Impact : Le recrutement de personnel qualifié augmentera notre capacité de service et améliorera l'efficacité opérationnelle, ce qui est essentiel pour soutenir notre croissance.

3. Frais Marketing

Une partie du financement sera également dédiée aux activités de marketing et de promotion, notamment :

- **Campagnes Publicitaires :** Publicité en ligne et locale pour accroître la visibilité de l'entreprise.
- **Promotions et Offres Spéciales :** Pour attirer de nouveaux clients et encourager les visites répétées.
- **Développement de la Marque :** Création d'une identité de marque forte qui résonne avec notre public cible.

Impact : Un marketing efficace augmentera notre notoriété sur le marché et attirera un flux constant de clients, ce qui est crucial pour atteindre nos objectifs de chiffre d'affaires.

Objectifs à Court et Long Terme

- **À Court Terme (1 an) :** Atteindre un chiffre d'affaires de **73,2500,000 FCFA** et établir une base de clients fidèles grâce à des services de qualité et un marketing efficace.
- **À Long Terme (3 ans) :** Augmenter le chiffre d'affaires à **105,480,000 FCFA** et élargir notre gamme de services, tout en maintenant une croissance soutenue et en améliorant la rentabilité.

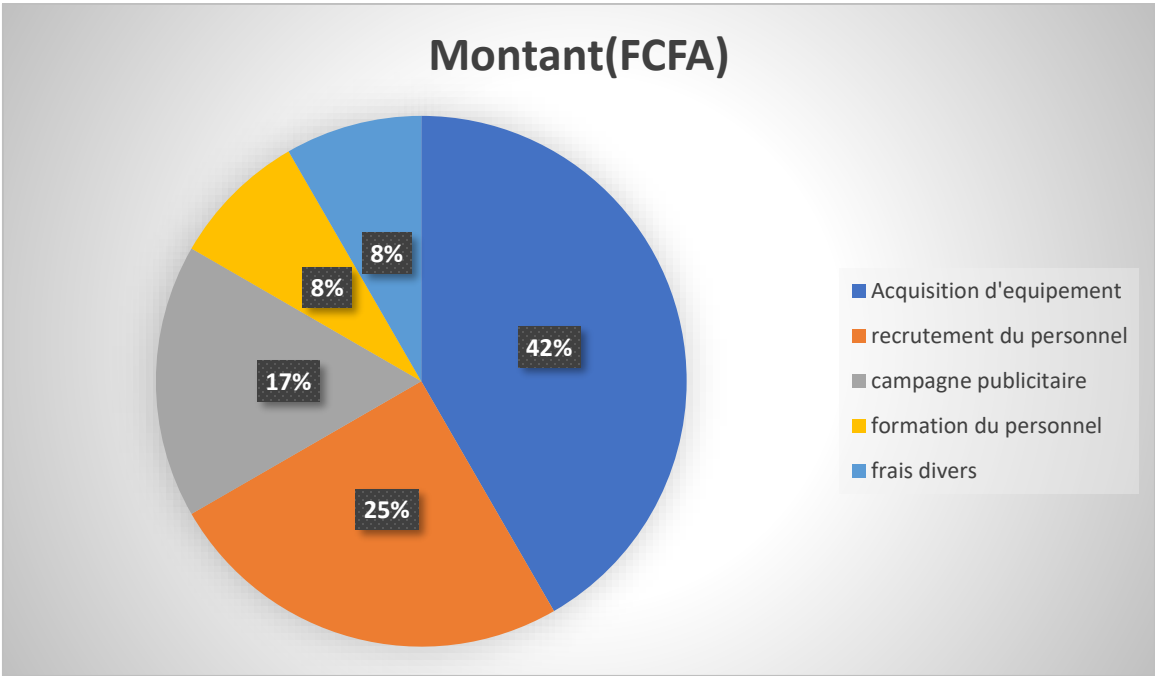
Schéma de financement	Montant	%
Apport personnel	500000	4,2%
Subvention PFS	11500000	95,8%
Crédit Bancaire	/	0%
Autres encaissements	/	0%
Coût du projet	12000000	

Planning des dépenses de la subvention PFS demandée

Catégorie	Objectif	Date de Début	Date de Fin	Budget (FCFA)	Pourcentage du Budget
1. Acquisition d'Équipements	Acheter des outils de diagnostic et de réparation	01/01/2025	31/03/2025	5,000,000	41.67%
2. Recrutement de Personnel	Embaucher techniciens et personnel administratif	01/04/2025	30/06/2025	3,000,000	25.00%
3. Marketing et Promotion	Lancer des campagnes publicitaires et promotions	01/07/2025	31/12/2025	2,000,000	16.67%
4. Formation du Personnel	Former le personnel sur les nouvelles technologies	01/07/2025	30/09/2025	1,000,000	8.33%
5. Frais Divers	Couvrir les imprévus et autres dépenses opérationnelles	01/01/2025	31/12/2025	1,000,000	8.33%
Total				12,000,000	100%

Calendrier de Dépenses et Réalisation d'Objectifs

Tranche	Montant (FCFA)	Objectif Principal	Sous-Objectifs	Date de Début	Date de Fin	État
1	5,000,000	Acquisition d'Équipements	- Acheter outils de diagnostic	01/01/2025	31/03/2025	A venir
2	3000000	Recrutement du personnel	Recruter 1	01/04/2025	30/06/2025	A venir
3	2000000	Marketing	Campagne publicitaire	01/07/2025	31/12/2025	A venir
4	1000000	Formation du personnel	Former les personnes sur les nouvelles technologies	01/07/2025	30/09/2025	A venir
5	1000000	Frais divers	Couvrir les imprévus et dépenses opérationnelles	01/01/2025	31/12/2025	A venir
total	12000000					



Dépenses	Montant (FCFA)	Délai de Réalisation	Sous-objectifs à Atteindre
Licences et Permis	500,000	31/03/ 2025	Formaliser l’entreprise
Équipements / Approv.	5000,000	31/03/ 2025	Acheter du materiel de diagnostique
Local à Louer	500,000	20/03/ 2025	Agrandir l’atelier
Total Dépenses	6,000,000		
Ressources Humaines	3,000,000	01/04/2025	Recruter du personnel
Marketing	2,000,000	31/12/ 2025	Campagne publicitaire
Total Dépenses	5,000,000		
Total Général	11,000,000		

Indicateurs de performance

Activité	Description	Indicateur de Réalisation du Sous-Objectif
Licences et Permis	Obtention des licences nécessaires pour l'opération	Licences obtenues dans les délais fixés (100% de conformité)
Équipements / Approv.	Acquisition d'équipements modernes pour la réparation	100% des équipements achetés et opérationnels d'ici 31/03/ 2025
Local à Louer	Trouver et signer un bail pour un local adapté	Local trouvé et contrat signé avant la fin de 20/03/ 2025

Ressources Humaines	Recrutement de personnel qualifié	100% des postes clés pourvus d'ici la fin de 01/04/ 2025
----------------------------	-----------------------------------	--

7.5-GESTION DES RISQUES

1. Risques Possibles dans le Secteur

- **Baisse de la Demande** : Un ralentissement économique ou une augmentation du coût des réparations pourrait réduire la demande.
- **Concurrence Accrue** : L'arrivée de nouveaux concurrents sur le marché pourrait entraîner une guerre des prix.
- **Technologie Évolutive** : Les avancées technologiques rapides exigent une mise à jour constante des équipements et des compétences.
- **Réglementations** : Des changements dans les lois et règlements peuvent affecter les opérations.

2. Conséquences d'une Baisse de la Demande

Si le nombre de concurrents augmente et que la demande pour nos services diminue :

- **Perte de Chiffre d'Affaires** : Une baisse significative des revenus pourrait affecter la rentabilité de l'entreprise.
- **Réduction des Marges** : Pour attirer des clients, nous pourrions être contraints de réduire nos prix, ce qui diminuerait nos marges bénéficiaires.
- **Difficultés Financières** : Cela pourrait entraîner des problèmes de trésorerie et rendre difficile le paiement des frais fixes.

3. Risques Inhérents à la Prestation de Service

- **Qualité du Service** : Des erreurs dans les réparations peuvent entraîner des réclamations clients et nuire à la réputation de l'entreprise.
- **Accidents de Travail** : Les accidents sur le lieu de travail peuvent avoir des conséquences juridiques et financières.
- **Retards dans les Services** : Les retards peuvent frustrer les clients et entraîner une perte de confiance.

4. Risques Liés au Plan de Marketing

- **Ciblage Incorrect** : Si la campagne ne cible pas correctement le public, les résultats peuvent être décevants.
- **Mauvaise Réputation** : Des messages mal formulés peuvent nuire à l'image de marque.
- **Ignorer les Canaux Efficaces** : Ne pas utiliser les canaux de marketing les plus efficaces peut entraîner un gaspillage de ressources.

5. Conséquences de l'Échec d'une Campagne Publicitaire

-
- **Perte de Temps et de Ressources** : L'argent et le temps investis dans la campagne seraient perdus.
 - **Diminution de la Clientèle** : La non-attraction de nouveaux clients pourrait affecter le chiffre d'affaires.

6. Risques en Matière de Ressources Humaines

- **Turnover Élevé** : La rotation du personnel peut entraîner des coûts de formation supplémentaires et une perte de continuité dans les services.
- **Manque de Compétences** : Si le personnel n'est pas adéquatement formé, la qualité du service peut en souffrir.

7. Conséquences de la Démission d'un Employé

- **Perte de Compétences** : La démission d'un employé clé peut entraîner une perte de savoir-faire et de compétences.
- **Coûts de Recrutement** : Le besoin de recruter et de former un remplaçant peut entraîner des coûts supplémentaires.

8. Gestion des Liquidités

- **Sources de Financement** : En cas de court de liquidité, nous pourrions nous adresser à :
 - Investisseurs ou partenaires pour des financements supplémentaires.
 - Programmes d'assistance gouvernementale si disponibles.

9. Risques d'un Fournisseur en Difficulté

Si un important fournisseur éprouve des difficultés financières :

- **Retards dans les Approvisionnements** : Cela pourrait entraîner des retards dans la fourniture de pièces et affecter notre capacité à servir les clients.
- **Augmentation des Coûts** : La recherche de nouveaux fournisseurs pourrait entraîner des coûts plus élevés.
- **Interruption des Services** : Une rupture de stock de composants essentiels pourrait nuire à notre réputation et à notre service.

10. Risques Environnementaux

- **Pollution** : Les activités de réparation peuvent générer des déchets dangereux et des émissions polluantes.
- **Conformité aux Réglementations** : Nous devons nous assurer que nos opérations respectent les lois environnementales en vigueur au Cameroun.

11. Conformité aux Règles Environnementales du Cameroun

Nous nous engageons à respecter toutes les réglementations environnementales en vigueur, notamment :

- La gestion appropriée des déchets.
- Le respect des normes de pollution.
- La mise en œuvre de pratiques durables dans nos opérations.

IDENTIFICATION ET CARACTERISATION DES RISQUES

N°	Risque	Origine du Risque	Probabilité d'Occurrence	Importance des Effets Probables
1	Baisse de la demande	Concurrence accrue	Moyenne	Élevée
2	Accidents de travail	Conditions de travail non sécurisées	Faible	Élevée
3	Retards dans les approvisionnements	Problèmes avec les fournisseurs	Moyenne	Moyenne
4	Mauvaise qualité de service	Manque de formation du personnel	Moyenne	Élevée
5	Échec d'une campagne publicitaire	Ciblage incorrect ou message inapproprié	Moyenne	Moyenne
6	Turnover élevé	Insatisfaction des employés	Moyenne	Moyenne
7	Difficultés financières d'un fournisseur	Instabilité économique du fournisseur	Faible	Élevée
8	Non-conformité aux réglementations environnementales	Changements législatifs	Faible	Élevée

STRATÉGIE DE GESTION DES RISQUES

N°	Risque	Action pour mitiger le risque
1	Baisse de la demande	Amélioration du service client
2	Accidents de travail	Equipements de protection
3	Retards dans les approvisionnements	Diversification des Fournisseurs
4	Mauvaise qualité de service	Formation Continue
5	Échec d'une campagne publicitaire	Réallocation des Ressources
6	Turnover élevé	Amélioration des Conditions de Travail
7	Difficultés financières d'un fournisseur	Accords de Secours
8	Non-conformité aux réglementations environnementales	Collaboration avec des Experts

ANNEXES

CV du promoteur

CONTACT

TÉLÉPHONE :
691507944

E-MAIL :
Kamgajunior778@gmail.com

LOISIRS

Lecture
Dessin
Robotique

KAMGA DASSI EMMANUEL JUNIOR
ETUDIANT

FORMATION

Ecole Nationale Supérieure Polytechnique de Douala

En cours

Filière Mécatronique, cours pris ;
-Conception Mécanique
-Regulation des systemes
-Dessin Assisté par ordinateur
-Optimisation Industrielle
-Moteur a combustion interne
-Electricité Automobile

PARCOURS PROFESSIONNEL

EMMANUEL AUTO PDG

05/05/2023-

-Gestion des operations
-Reparation électrique et mécanique
-Utilisation de l'outil de diagnostic

Chris Auto Stagiaire

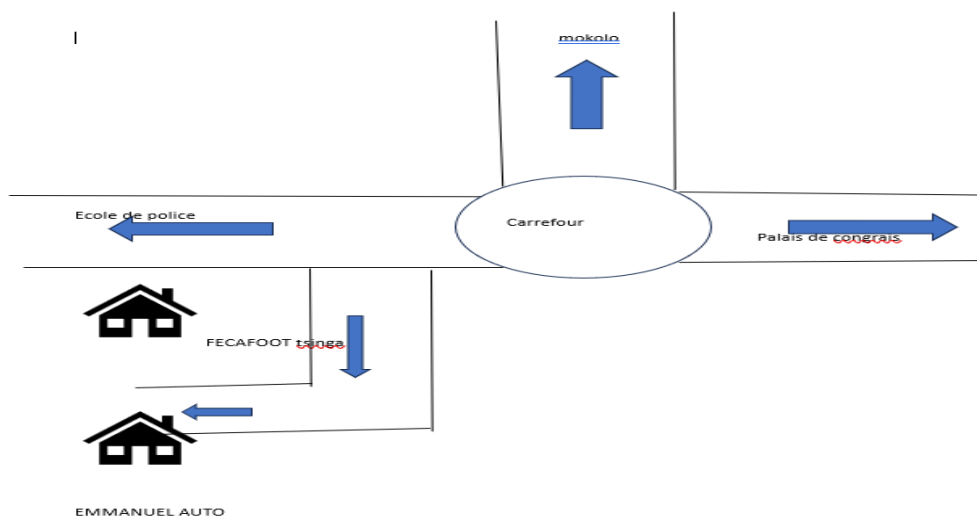
01/06/2023-30/08/2023

-Gestion des operations de l'atelier
-Optimisation des processus
-Reparation électrique et mécanique

Société anonyme Stagiaire

01/06/2022-30/08/2022

-Reparation mécanique |



Plan de localisation de l'entreprise

<https://bougna.net/2024/10/16/auto/lautomobile-a-contribue-a-porter-la-croissance-du-cameroun-en-2023-gouvernement/#>